

Especialización en Mercadeo

TÍTULO: VERDADES MENTIROsas

ESPECIALIZACIÓN: MERCADEO

PROMOCIÓN: XXV

PALABRAS CLAVES: CAMPAÑA, RETENCIÓN, GANANCIAS OCASIONALES, ASOCIADOS,

TEMAS CUBIERTOS: Retención en la Fuente derivadas de los premios de ganancias ocasionales.

RESUMEN DEL CASO

El Fondo de Empleados FonColombia, decide hacer una campaña para captar nuevos Asociados y mantener los que ya tiene. Consiste en sortear un salario de \$2.000.000 mensuales durante un año. Desde que se planeo la campaña a inicio del año y fue aprobada por la Junta Directiva, que es el ente que dirige la organización; se dijo que la retención por ganancias ocasionales seria asumida por la entidad para que el ganador se llevara el premio completo.

Después de lanzarse la campaña con éxito total y tener gran acogida por los Asociados, la Junta Directiva decide después de revisar los Estados

Financieros y analizar que el presupuesto del presente año no se ha cumplido a cabalidad, que quien gane el premio deberá asumir la retención

Especialización en Mercadeo
por ganancias ocasionales que corresponde al 20%, lo que significa que ya
no recibiría \$2.000.000, solo \$1.600.000.

NOMBRE REAL DE LA EMPRESA: FONDO DE EMPLEADOS COLOMBIA

AUTORES	TELEFONO	E-MAIL
ERIKA RUEDA VALENCIA	3154938829	er.valencia@hotmail.com

VERDADES MENTIROSAS

El Fondo de Empleados Colombia, FonColombia, es una empresa asociativa de derecho privado a nivel nacional, sin ánimo de lucro, constituido por trabajadores dependientes de la empresa del sector farmacéutico COLOMBIANISIMA desde hace 40 años. FonColombia es una entidad donde las personas pueden asociarse y en su defecto retirarse cuando lo deseen, ya que no tiene clausula de permanencia, pues priman los derechos de igualdad, participación y decisión para todos los Asociados sin consideración a sus aportes. Teniendo en cuenta que todos los miembros activos aportan a la entidad, los servicios se prestan de forma equitativa y justa.

Su principal objetivo es contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de los Asociados y su grupo familiar, al igual que fomentar la solidaridad, el compañerismo, el ahorro y la inversión.

Cada año, cuando los órganos administrativos se encaminan en la ardua tarea de elaborar el presupuesto para el año siguiente, se debe destinar un dinero para hacer campañas de mercadeo con el fin de captar nuevos Asociados, fidelizar los que ya tiene y fomentar la solidaridad y los lazos de compañerismo entre sus Asociados.

Para el año 2012 se destinaron \$40.000.000 para dichas campañas dentro de las cuales se aprobaron: Vacaciones por \$6.000.000 sorteada en el mes de abril; Educación \$6.000.000 sorteada en el mes de julio y por ultimo la campaña más esperada por toda la base social, EL SUELDAZO “un salario de \$2.000.000 mensuales durante 1 año, desembolsados a partir del 16 de noviembre, fecha en que se realizaría el sorteo.

Caso de grado realizado por Erika Rueda Valencia para acceder al título de Especialista en Mercadeo. Este trabajo es propiedad de la Universidad Autónoma de Occidente.

Tutor: Sory Torres, Especialización del Tutor. Santiago de Cali – Colombia 15 de marzo de 2013.

Especialización en Mercadeo

Para beneficiarse de de esta gran campaña y lograr más oportunidades para ganar, los Asociados debían cumplir con unas condiciones como:

- ✓ Refir nuevos Asociados.
- ✓ Constituir productos de ahorro.
- ✓ Permanecer Asociado durante el primer trimestre del año.
- ✓ Permanecer Asociado durante el segundo trimestre del año.
- ✓ Permanecido Asociado hasta la fecha del sorteo.

Cuando se estaba presentando el presupuesto del año 2012 ante la Junta Directiva, la Gerente de FonColombia llevo propuestas como: sortear un carro; actividad que se había realizado en el año 2008 obteniendo resultados excelentes ya que fue el año a la fecha donde más ingresos de Asociados se generaron. Pago de deudas, vacaciones, educación entre otras. Algunas personas de dicha Junta insistían en que para captar nuevos Asociados se debía de sortear un premio gordo y muy llamativo, algo que motivara a los Asociados activos a permanecer ahí y a los potenciales a vincularse para beneficiarse de dicho sorteo.

Cabe aclarar que este máximo organo de control estaba próximo a terminar su mandato y por ello estaban muy preocupados por tomar las mejores decisiones y entregar a la nueva Junta Directiva un Fondo solido tanto en recursos económicos como en su gestión social.

El día de la reunión donde se aprobaría el presupuesto Adolfo el secretario de la Junta; un hombre joven, blanco, alto de contextura delgada y cabello negro, identificado por su carácter fuerte pensamientos muy financieros, en cuanto

Especialización en Mercadeo

escucho la primera propuesta de un sorteo para pagar las deudas por \$6 millones, dijo – Creen que hacemos una labor social pagando deudas de una persona que tal vez las adquirió innecesariamente? Si a mi me ponen a escoger entre \$6 millones para educación y \$6 millones para pagar deudas, sin duda escogería educación. Es tan simple como decirle a un pescador que tiene hambre “hombre aguanta un poco más y yo te daré las herramientas para que aprendas a pescar en lugar de darte una solución momentánea”.

Con estas palabras, quienes se encontraban en el salón hicieron gestos que apoyaban lo que Adolfo decía; lo que mando para la basura de inmediato esta propuesta.

Cuando se planteo \$6 millones para vacaciones, la idea gusto en la mayoría de las personas, aunque proponían que se hiciera con ciertas restricciones dentro de las que estaban un lugar específico para ir de vacaciones, entonces en ese momento se escucho la voz de Esther la gerente. Ella es una mujer trigueña de estatura media, caderas anchas, ojos cafés, cabello castaño oscuro a los hombros; de carácter muy débil, ya que en muchas ocasiones no expresaba sus pensamientos por miedo a que la Junta Directiva criticara sus criterios.

Esther: -No tenemos por que complicar el premio, es tan sencillo como darle un cupo al ganador para que lo gaste como lo desee, es decir que puede ir a un viaje con su familia que le cueste \$6 millones o puede hacer cuatro viajes que le

cuesten la misma cantidad, así la persona decide como distribuye su premio y queda más contenta.

Entonces así quedo aprobada la segunda campaña.

Especialización en Mercadeo

Y por ultimo llegaron a la campaña en la que mas dinero se invertiría y que aun, no sabían cual seria. Un carro seria una buena alternativa para la Gerente más no para la Junta que quería algo demasiadamente impactante.

En los últimos dos años, el premio mayor (\$20 millones) se había destinado a una solución de vivienda; premio que había dado pocos resultados, ya que para hacer entrega del premio, el ganador debía cumplir con una cantidad de requisitos o de lo contrario no se entregaba. De hecho hasta principio del año 2012 los ganadores del año 2010 y 2011 no habían reclamado el premio por no cumplir con parte de estos requisitos.

Teniendo en cuenta todos esto Carlos el Presidente de la Junta; un hombre de tez blanca, ojos azules, alto, muy buen puesto y elegante; Gerente de Mercadeo de una de las marcas de COLOMBIANISIMA, con 12 años de antigüedad en la compañía y en el Fondo como Asociado; utilizando todo su conocimiento su carácter que lo identificaba como una persona muy decisiva con el poder de la palabra de la palabra, ya que hablaba y su argumento era tal que dejaba a los demás convencidos de que eso era lo que se tenia que hacer, pensó en entregar un premio sin mayor complicaciones que finalmente lograra el objetivo principal “captar y fidelizar”.

Entre tanta discusión y planteamientos Carlos dijo:

– Que tal si damos dos premios en efectivo, pueden ser \$12 millones y así tendremos dos ganadores, o algo más gordo...un premio de \$24 millones.

Carlos: - ¡Lo tengo! Mejor aun “inflemon el salario mensual.”

Especialización en Mercadeo

Inflar el salario – todos los presentes en el salón exclamaron.

Si!!! Dijo Carlos muy emocionado por su idea.

Carlos: – Le caería mal a un operario ganarse una platica de mas durante un año?
O le caería mal a un ejecutivo? – Claro que no a nadie le cae mal un ingreso adicional. No les parece buena idea?

Los que estaban presentes consideraron que era una idea buena pero a la vez delicada, pues en esta campaña como en la de pagar las deudas, no se veía reflejada una labor social. Sin embargo Carlos siguió defendiendo su idea y continuó diciendo:

Carlos: – muchas cosas podemos hacer con este premio, el que quiere viajar viaja, el que quiere estudiar estudia, el que quiere pagar sus deudas lo hace, el que quiere casa la compra; es cuestión de cómo lo vendamos.

Además ya aprobamos una campaña de educación y una de vacaciones, por que no aprobar una de libre destinación?. Esta campaña lograra que nuestra base social crezca y que hasta los colaboradores de COLOMBIANISIMA que nunca han estado interesados en el Fondo de Empleados se vinculen.

Esther un poco incrédula pregunto:

Esther: y de cuánto será el salario mensual? La verdad Carlos, no estoy muy convencida; creo que un carro es la mejor opción. Podemos hacer convenio con el concesionario donde vayamos a comprarlo para que lo exhiban en todas las plantas y regionales, quien se lo gane puede escoger el color de su preferencia.

Especialización en Mercadeo

Carlos: – Esther, un carro no es la mejor opción para una persona que vive de un mínimo, al contrario, es un problema más por que no va a tener los recursos suficientes para el mantenimiento de este. Por otro lado si se lo gana una persona de altos ingresos que ya tenga carro y también su conyugue y sus hijos, se tendrá que poner en la tarea de venderlo, lo que significa que no podrá disfrutar del premio de inmediato. Piénsalo y te darás cuenta que tengo razón.

Carlos siguió emocionado exponiendo su idea

Carlos: – entreguemos un salario de \$2 millones de pesos mensuales durante un año a partir de la fecha del sorteo que seria en noviembre.

En ese momento la emoción de Carlos contagio a todos los miembros ahí presentes. Sin más esfuerzos Esther pregunto:

Esther: – Levanten la mano las personas que aprueban esta campaña. De inmediato los cuatro miembros principales de la Junta dieron su voto a favor, lo que significaba que la campaña estaba aprobada.

Carlos: Esther Elabora los reglamentos de las campañas y no lo envías por correo para su respectiva aprobación.

En ese momento el Revisor Fiscal, Freddy; un señor de 55 años de raíces afrodecendientes, alto, de poco pelo, de carácter fuerte y mirada fría que en ocasiones reflejaba su enojo por inconformidad ante lo que escuchaba. Máxima autoridad dentro de FonColombia y quien aprueba los estados financieros dijo

Especialización en Mercadeo

Revisor Fiscal – La campaña me parece muy buena, es claro que a la gente lo que le gusta y necesita es la plata y pienso que con una campaña bien elaborada lograremos que nuestra base social crezca para este año. Pero quiero que me respondan quien va asumir la retención en la fuente por ganancias ocasionales?.

Carlos respondió con otra pregunta

Carlos: – Como se a manejado la entrega de los premios en otras ocasiones? A lo que Freddy respondió:

Freddy:– Carlos, cuando entregamos un premio como un carro, un cupo para vacaciones, un crucero etc. no se hace retención por que se realiza una compra a un proveedor a nombre del Asociado, mientras que si entregamos dinero o en su defecto lo consignamos a una cuenta si debemos hacer una retención por ganancias ocasionales que corresponden al 20%.

“El artículo 304 del estatuto tributario dice que constituye ganancia ocasional todo ingreso proveniente de rifas, apuestas, loterías, etc., y en consecuencia, siempre que nos ganemos algo tendremos que pagar el respectivo impuesto por ganancias ocasionales.

Una característica del impuesto de ganancias ocasionales derivado de rifas, sorteos, loterías y similares, es que la totalidad del impuesto debe ser retenido según lo contempla el artículo 306 del estatuto tributario, y por supuesto que la retención debe practicarla quien realiza la rifa o el sorteo.

Cuando el premio es en efectivo, simplemente se retienen el valor que corresponda. Una simple operación aritmética y el afortunado no tiene que pagar nada, solo recibir menos.

Especialización en Mercadeo

Respecto a la tarifa, el artículo 317 del estatuto tributario establece:

Para ganancias ocasionales provenientes de loterías, rifas, apuestas y similares. Fíjese en un veinte por ciento (20%), la tarifa del impuesto de ganancias ocasionales provenientes de loterías, rifas, apuestas y similares.

Respecto a la base mínima sujeta a retención el artículo 404-1 del estatuto tributario establece:

Retención en la fuente por premios. La retención en la fuente sobre los pagos o abonos en cuenta por concepto de loterías, rifas, apuestas y similares se efectuará cuando el valor del correspondiente pago o abono en cuenta sea superior a 48 UVT (anexo). Se aplica pues la retención del 20% sobre el valor del premio si este es superior a 48 Uvt". <http://www.gerencie.com/retencion-en-la-fuente.html>

Después de que Freddy explicara lo que significaba la retención en la fuente, las opiniones no se dieron a esperar.

Manuel: – Considero que nosotros como fondo, no podemos compararnos con una lotería, ni con el baloto que hace la retención al ganador. Si nosotros promocionamos un premio por \$2 millones de pesos mensuales, pues eso es lo que debemos entregar al afortunado; nuestra imagen esta en juego. Yo considero que FonColombia debe asumir la retención y entregarle completo el premio al Asociado ganador.

Todos, menos Carlos, apoyaron esta idea y en definitiva así quedo.

Se diseño el reglamento de la campaña (anexo 1), donde claramente se decía que

Especialización en Mercadeo

al Asociado ganador, se le girarían directamente a su cuenta \$2 millones de pesos mensuales durante un año a partir de la fecha del sorteo.

En Julio se inicio la promoción de la campaña con visitas en las plantas y regionales de COLOMBIANISIMA dando a conocer el espectacular sorteo que se realizaría en noviembre entre las personas Asociadas al cierre del 31 de octubre del presente año. El despliegue fue enorme, se mandaron hacer volantes, bombas, pendones, mailling y camisetas anunciando el premio (anexo 2).

Como era de esperarse cada que se visitaba una regional los colaboradores de COLOMBIANISIMA se acercaban a preguntar por el sorteo y a vincularse para no perderse la oportunidad de ganar. Además entre más antigüedad tuviese la persona, más números podría ganar.

Era increíble, ninguna campaña realizada por FonColombia había causado tal efecto en las personas y entre más se acercaba la fecha los Asociados activos más se esforzaban por traer nuevos Asociados y así ganar oportunidades adicionales.

EL SUELDAZO tenia un mensaje contundente “te inflamamos el sueldo” frase que genero bastante malestar a COLOMBIANISIMA, pues según sus ejecutivos, el mensaje que quería transmitir la campaña era que la compañía estaba pagando mal a sus colaboradores. A partir de ahí EL SUELDAZO empezó a generar dolor de cabeza para los directivos de FonColombia pues a esto se le sumo el hecho de que la actividad financiera del año en el fondo a la fecha estuviera generando perdidas debido a que la colocación de la cartera que es el ingreso de la entidad, no se estuviera colocando, lo cual implicaría cambiar las reglas de juego de la campaña, pues según la Junta Directiva, la famosa retención debería

Especialización en Mercadeo

transferírsele al ganador del premio.

Cuando la nueva Junta Directiva planteo esta idea, de inmediato Esther la gerente del Fondo y Paloma la jefe de mercadeo pusieron el grito en el cielo.

Esther: -es posible que después de haber promocionado esta campaña en donde se anunciaron \$2 millones de pesos mensuales durante un año, le digamos al ganador al final que debe asumir la retención y que el premio quedara en tan solo \$1.600.000?. Es un tema muy delicado que pone en riesgo la imagen de FonColombia por hacer publicidad engañosa.

Adolfo quien en la Junta pasada era el Vicepresidente y fue elegido por los Asociados como Presidente para legislar durante los siguientes dos años y quien su formación académica como contador no le permitía ver las implicaciones que esto traería desde la parte comercial, dijo:

Adolfo: -Esther, nunca se debió aprobar que la retención fuera asumida por nosotros pues es un premio y debe funcionar como tal, además no estamos dando resultados como para regalar la plata de esa manera y tampoco creo que la persona que se gane el premio se vaya a enojar por recibir \$1.600.000 con los que no contaba antes.

Esther: -Adolfo entiendo tu preocupación por la situación que atraviesa el Fondo, a mi también me preocupa no obtener los resultados proyectados al principio del año, pero esta decisión no se puede reversar, hay un reglamento aprobado al cual todos los interesado tienen acceso y en el que se indica cual es el premio. Hemos gastado tiempo y dinero promocionando una campaña que al final se nos puede convertir en un problema.

Especialización en Mercadeo

A pesar de las constantes discusiones que ocasionaban este tema y lo tenso que estaba el ambiente entre los directivos y los colaboradores del fondo, no se llegaba a un acuerdo sobre si la retención la asumiría el fondo o definitivamente el Asociado.

Ya quedaban pocos días para el tan anhelado sorteo del SUELDAZO y en el fondo todos trabajaban arduamente para hacer la asignación de los números que le correspondían a los 1600 Asociados con los que cerro el mes de octubre y aun no se tomaban decisiones sobre la famosa retención. El premio jugaba el viernes 16 de noviembre con la lotería de Medellín y se anunciaría en la fiesta de fin de año de la ciudad de Cali.

El lunes 19 de noviembre desde muy temprano el teléfono no paraba de sonar en las oficinas del fondo. Eran los Asociados de todas las ciudades que con ansias querían conocer al afortunado ganador del famoso SUELDAZO. (Anexo 3)

El número mayor que arrojó la lotería fue el 5804 y el ganador fue el señor LUIS ALFONSO CARRASCO de la ciudad de Cartagena, ejecutivo de una de las cuentas más importantes de COLOMBIANISIMA en esa ciudad y sus alrededores. Ese mismo lunes 19 Esther intento comunicarse en varias ocasiones con el señor LUIS para darle la noticia de que había sido el feliz ganador del sueldazo, pero sus intentos fallaron, pues siempre se iba a buzón. Durante los días siguientes al Asociado se le siguió marcando, hasta que el miércoles con una voz muy baja contesto informando que se encontraba en una reunión con el Presidente de la Compañía, en ese momento Esther le dijo:

Esther: – Solo necesito que me regale un minuto de su tiempo y que comparta

Especialización en Mercadeo

esta noticia con las personas que están a su alrededor. ES USTED EL FELIZ GANADOR DEL SUELDAZO DE \$2 MILLONES DE PESOS MENSUALES DURANTE UN AÑO.

En ese momento el señor LUIS lanzo un grito de felicidad delante de las personas que estaban en la reunión. Después de ese momento de efusividad, se le informo cuando se le consignaría el primer mes de salario, más no se le indico por que valor se haría dicha consignación; pues solo hasta el día siguiente la Junta Directiva se reuniría a tomar una decisión.

A la reunión se le dio apertura con este tema, el cual preocupaba mucho a Esther por que ya había un ganador convencido de que aparentemente recibiría \$2 millones. Entre una fuerte discusión entre Adolfo quien decía que la retención la asumiera el ganador y Freddy insistiendo en que la asumiera el fondo.

Paloma quien era la Ejecutiva de Mercadeo y Comunicaciones del fondo, una joven de aproximadamente 27 años, tés blanca, ojos cafés claros, cabello castaño oscuro; de temperamento muy fuerte, saco el reglamento y les dijo:

Paloma: –No hay por que seguir peleando por esto, acójanse al reglamento y eviten entrar en conflictos con el Asociado por un premio que tenia como objetivo principal fidelizar y captar nuevos Asociados.

Nadie escuchaba, cada quien defendía sus ideas y aparentemente al final quedo aprobado que se le diera el premio completo al señor LUIS ALFONSO CARRASCO.

Al día siguiente la gerencia autorizo el desembolso a la cuenta del Asociado por \$2 millones de pesos.

Especialización en Mercadeo

Hasta aquí todo estaba en los mejores términos, de hecho ya contaban con un Asociado muy feliz. Cuando el presidente de la Junta Adolfo, se dio cuenta de lo

Desembolsado, pego el grito en el cielo diciendo que en la reunión no se había tomado ninguna decisión por lo cual exigía que se le informara al Asociado que reintegrara el valor de la retención lo antes posible.

Esther furiosa tomo la grabación de la reunión y escucho lentamente todo lo que se hablo en ella, donde pudo confirmar las duras palabras de Adolfo eran ciertas.

Con gran desespero, frustración y rabia Esther solo pensaba en como decirle al señor LUIS ALFONSO CARRASCO que estaba muy feliz al haber recibido su premio, que debía devolver el 20% a Nuestro Fondo por ganancias ocasionales, lo que significaba \$400 mil pesos menos en cada transferencia que se le realizara por este premio. De \$24 millones que se le prometieron al ganador, solo recibirá \$19.200.000.

Sin hacer énfasis en todo lo que el Asociado pudo decirle a Esther, solo queda claro que el objetivo principal de la campaña no se cumplió y que todas las personas fueron engañadas por causa de una mala decisión administrativa.

Especialización en Mercadeo
ANEXO 1.

Reglamento para ejecución del sorteo de un Sueldazo por DOS MILLONES DE PESOS (\$2.000.000) durante doce (12) meses, para un premio total de \$24.000.000, a realizarse entre los Asociados Hábiles del Fondo de Empleados COLOMBIA al cierre de octubre de 2012

La Junta Directiva del Fondo de Empleados **COLOMBIA**, en uso de sus facultades legales y estatutarias, con el objetivo de propender por el mantenimiento de su base social, captar nuevos Asociados e incentivar el ahorro entre los mismos, aprueba la realización del sorteo de:

Un Sueldazo por DOS MILLONES DE PESOS (\$2.000.000) durante doce (12) meses, para un premio total de \$24.000.000. El sorteo se realizará el viernes 16 de noviembre de 2012 con el premio mayor de la lotería de Medellín.

Parágrafo 1. En caso que el premio no quede en manos de un Asociado hábil, se tendrán en cuenta los cincuenta y dos (52) Secos de esta Lotería de Medellín contando de mayor a menor valor, entiéndase el mayor como el Primer Seco. Si aún así los premios no quedaran en poder de Asociados hábiles, se sortearán nuevamente en las mismas condiciones el viernes siguiente al sorteo (noviembre 23 de 2012). Para participar en el sorteo, los Asociados deberán cumplir con la totalidad de los siguientes requisitos:

Artículo 1. REQUISITOS PARA PARTICIPAR EN EL SORTEO:

- a. Ser Asociado hábil al 31 de octubre de 2012, fecha de corte para la asignación de los números para el sorteo.

Especialización en Mercadeo

b. Ser Asociado hábil a la fecha de realización del sorteo: noviembre 16 de 2012.

Parágrafo 1. Son asociados hábiles para efectos del presente reglamento, los inscritos en el registro social que en las fechas establecidas para la asignación de boletas y ejecución del sorteo que no tengan suspendidos sus derechos, no tengan procesos en curso con el Fondo y se encuentren al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones con el Fondo de Empleados **COLOMBIA**.

Artículo 2. REQUISITOS PARA ENTREGA Y DESTINACION DEL PREMIO:

- a. Se girará directamente a la cuenta del asociado la suma de \$2.000.000 cada mes durante 12 meses.
- b. En el evento en que el asociado salga de la empresa que genera el vínculo de asociación, se continuará pagando el sueldazo cada mes por \$2.000.000 hasta completar el premio de \$24.000.000.
- c. Si el asociado es retirado de la empresa que genera el vínculo de asociación o se retira por voluntad propia, dejando saldo en la cartera del Fondo de Empleados, se abonará el premio a la deuda.

Artículo 3. CONDICIONES PARA LA ASIGNACIÓN DE NUMEROS U OPORTUNIDADES PARA EL SORTEO:

Los números serán de asignación personal e intransferible y en las oficinas del Fondo reposará una copia de seguridad del archivo de registro de la distribución.

- a. Se asignará una (1) oportunidad a todos los Asociados que cumplan con los requisitos para participar en el sorteo (ser asociado hábil al 30 de junio y 20 de julio).

Especialización en Mercadeo

- b. Se asignará una (1) oportunidad a todos los Asociados que constituyan un producto de ahorro voluntario y que esté vigente a la fecha de corte del sorteo de acuerdo con el artículo 1 del presente reglamento.
- c. Se asignará una oportunidad por cada nuevo asociado referido.
- d. Se asignará una oportunidad por permanecer asociado durante los tres meses del primer trimestre.
- e. Se asignará una oportunidad por permanecer asociado durante los tres meses del segundo trimestre.
- f. Se asignará una oportunidad por permanecer asociado durante los tres meses del tercer trimestre.

Parágrafo 1. La asignación de boletas se efectuará de acuerdo con los parámetros establecidos por la Junta Directiva y hasta agotar existencias.

ARTICULO 4. Este reglamento solo podrá ser modificado por la Junta Directiva del Fondo de Empleados **COLOMBIA**, quien lo aprobó el día seis (06) del mes de marzo del año 2012, según Acta No. 153.

Para constancia se firma en la ciudad de Santiago de Cali, a los seis (06) días del mes de marzo de 2012.

CARLOS ARTURO GUERRERO A

Presidente

ADOLFO JOSE PEÑALOZA Q

Secretario

Especialización en Mercadeo
ANEXO 2.



**TE INFLAMOS EL SUELDO CON
\$2.000.000***

**MENSUALES
DURANTE 1 AÑO**

**Sólo con ser Asociado ya
tienes una oportunidad de ganar.**

**Puedes ganar más
oportunidades:**

1. Refiriendo nuevos Asociados.
2. Constituyendo productos de ahorro.
3. Por haber permanecido Asociado durante el primer trimestre del año.
4. Por haber permanecido Asociado durante el segundo trimestre del año.
5. Por permanecer Asociado hasta la fecha del sorteo.

Informes: Tel. (2) 895 9870
nuestrofondo@fondotecniquimicas.com.co
www.fondotecniquimicas.com.co

Sorteo: Viernes 16 de noviembre de 2012 con la Lotería de Medellín

*Aplican condiciones y restricciones.
*A partir de la fecha del sorteo.

Especialización en Mercadeo
Diseño de las bombas

**¿QUIERES
INFLAR TU
SUELDO?**

LADO 1



¡TE INFLAMOS EL SUELDO CON!
\$2.000.000
MENSUALES
DURANTE 1 AÑO

LADO 2

**PREGÚNTAME
COMO PUEDES
INFLAR TU
SUELDO**

Especialización en Mercadeo
ANEXO 3.

Foto del ganador



Especialización en Mercadeo
ANEXO 4.

UVT UNIDAD DE VALOR TRIBUTARIO

DEFINICIÓN La Unidad de Valor Tributario [UVT], es una unidad de medida de valor, que tiene como objetivo representar los valores tributarios que se encontraban anteriormente expresados en pesos. Como toda unidad de valor, el Uvt representa un equivalente en pesos, esto con el fin de lograr estandarizar y homogenizar los diferentes valores tributarios. De esta forma, al tratarse todos los valores tributarios en una unidad de valor estandarizada, se hace más sencillo su tratamiento, y sobre todo, su actualización anual. En años anteriores, los decretos que actualizaban los diferentes valores tributarios, eran extensos documentos, que resultaban de por demás engorrosos de interpretar. Hoy, con el Uvt, una resolución de sólo una página es suficiente para actualizar los diferentes valores tributarios. Los valores en Uvt se mantienen constantes durante el tiempo, de modo que la si base de retención en compras para el 2007, era de 27 Uvt, en el 2008 continuará siendo de 27 Uvt, lo cual indudablemente nos facilita el trabajo, pues ya no tenemos que reaprender cada año las nuevas bases. Cada año, el gobierno se encarga de actualizar el Uvt, de modo que las cifras representadas en UVT simplemente se multiplicaran por el nuevo Uvt para determinar el nuevo valor en pesos del respectivo valor.

<http://www.gerencie.com/que-es-el-uvt.html>